

张海雷：“草船借箭”投身创业大潮

如果时光倒推到4年前,张海雷做梦都不会想到自己会离开外资制药企业的高管职位选择创业。因为他从参加工作起,就一直在排名世界500强的外资制药企业打工,从一名普通医药代表做到销售总监,历经15年。

但是现在,他已经投身到创业大潮中了,而且还取得了良好的开端。他向记者透露,4月底,他持有股份并担任总裁的捷斯瑞医药有限公司(以下简称“捷斯瑞”)将获得800万美元第二轮风险投资,目前投资框架协议已经签署,就等着敲定一些细节。

由于熟悉医药行业的规则,张海雷的创业路径和别人不一样:他并没有自己研发产品,而是通过买断国外厂商的药品切入市场,靠着自己选中的产品和多年来积累的销售渠道,成功地说服投资方,目前已经累计获得了总计1250万美元的投资。张海雷的创业与融资经历,颇有些“草船借箭”的意味。

创业冲动

从生活经历上看,张海雷算是一个彻头彻尾的外企白领。1993年,他从一家大学的医学专业毕业,第一份工作就是到葛兰素史克(GSK)做医药代表。“当时GSK只招几个人,而参加应聘考试的有上千人,很幸运,我通过了,并开始在外企获得系统的培训。”张海雷说。

医药代表的竞争很残酷,但张海雷天生就是一个医药销售高手,不仅一直干下来,而且成绩优秀。1998年,他被挖到拜耳制药公司做大区经理。3年之后,他又被挖到百时美施贵宝公司担任处方药业务总监、抗生素和心血管业务总监等职务。

15年来,张海雷所受到的职业教育都是在外企,他非常习惯外企的理念和生活。对他来说,要改变这种生活似乎很难。

转机发生在2006年。当时,因为一个偶然的机,张海雷帮助几个在美国留学的朋友到浙江联系购买一家小药厂。朋友的思路是,用低价买下一个虽然经营困难,但是潜力不错的药厂,经过整顿,盈利后再卖出去。张海雷经历了整个谈判收购过程,领略了什么叫资本和整合,顿时感觉自己过去10多年不过是井底之蛙,做一个制药企业还有很多东西要学。

张海雷开始冷静思考自己在外企的职业前景。虽然职业生涯一帆风顺,但是要想升到大型跨国企业中国区总经理的职位,可能性还不到1%。因为在制药行业,世界500强企业中国区总经理的位置一般都是留给外国人或者中国的台湾、香港人的,而轮到本土职业经理人的几乎是凤毛麟角。

当时,百时美施贵宝的老总曾让他到美国去工作,并承诺在工作3年之后,他就是一个真正的“百时美施贵宝人”了。“我干嘛要成为一个‘百时美施贵宝人’呢?”张海雷问自己。而且,中国的市场在快速发展着,离开3年再回来,还能抓住这个市场的机会吗?

2007年,张海雷做出一个选择:离开生活了15年的外资企业,自己创业。

“拿来主义”

2008年1月1日,张海雷创立了捷斯瑞医药有限公司。对于张海雷来说,创业的第一步是首先要选好一个产品。在离开百时美施贵宝之前,有一位朋友向他征询对一种德国药“莉芙敏”的看法,他仔细思考了一下,发现这种药品大有可为。

夏普制药厂在德国是第三大天然药物生产厂,年销售额有数亿美元。虽然夏普制药厂生产的“莉芙敏”在世界上已经安全使用了几十年,但是并没有进入中国市场。

何不买断这种药物在中国的销售权?张海雷决定选择这一产品作为创业的起点。他拿着药品的介绍和创业计划,找到欧洲最大的生命科技产业投资公司 Inventages 在亚洲的负责人,对方看到他丰富的药品销售和管理经验,以及对中国市场销售渠道的把控力,没费什么劲就原则上同意了。2008年7月,张海雷获得了第一笔风投450万美元的一半。

彼时,张海雷还没有获得“莉芙敏”产品在国外的独家销售权,甚至连产品注册也没有完成。但是,他仍然信心十足地执行着他的创业计划。2008年10月,张海雷拿到这一产品在中国市场销售的产品注册证。同月,捷斯瑞和德国夏普制药厂签订独家销售协议。2008年12月,产品开始在国内市场上销售。

其实,捷斯瑞的销售模式和众多的医药公司相比,并没有什么特殊,但是张海雷选择药品的标准却很有借鉴意义。他认为,分析一个药品市场前景的好坏至少要考虑两个方面:首先是产品要有广大的适用人群;其次,产品要经历过大量的实践检验。

“由于中国医药市场增长迅速,对于国外厂商来说,中国市场是一个很好的概念,渴望进入中国市场的药品非常多,但是他们往往限于自身的实力没有能力进入中国市场。”张海雷表示,正因为如此,购买国外的药品在国内的独家经销权才成为捷斯瑞最终选择的模式。其实,捷斯瑞铺的是一个药品销售平台,在这个平台上,可以引进多种国外有市场前景的好药。

目前,捷斯瑞又和欧洲的制药公司签订了购买其他4个药品在国内的独家销售权的协议,每个独家销售企业买断费用大致几百万元左右,共需要资金大概2000万人民币左右,完全由张海雷筹集到的风险投资来支付。张海雷说,目前成立仅两年的捷斯瑞已实现4000万元的销售额,预计2010年的销售额将超8000万元。

虽然靠自己特有的模式,成功吸引到了两轮投资,但张海雷也表示,投资方也给他带来了压力。尤其是资金到位之后,风投对业绩、回报都有明确的要求,比如要求在2009年全国销售网络覆盖19个省市的基础上,今年公司必须将网络覆盖到25个省市。

事实上,创业企业与风投之间的合作并不轻松,对于像张海雷这样的原始自然人股东来说,为了达到投资方立下的目标,有时候和投资方的搏斗显得有些惊心动魄。张海雷透露,为了如数全额拿到第一轮风险投资,他和投资方签订的协议多达5条之多。比如,除了要达到规定的经营业绩外,产品注册也必须在一定期限内完成,新产品开发的速度必须达到一定要求,甚至要求管理团队必须于一定期限内招齐,如果完不成任意一条,投资方将以极低的价格获得更多的股份,而且后续投资可以不予兑现。

2008年7月,风投给付了首笔风险投资450万美元中的一半,但是剩下的另一半,投资方要求必须是完成对赌协议条款才能支付。所幸的是,张海雷及其团队顺利地完成了协议,并于2009年7月拿到了剩下的225万美元。“真是一个难关,如果那时拿不着钱,企业的资金链就很难支撑了。”张海雷感叹道。

(晶莹)

重庆老康：“发财日记”晒出的网络红人

- 一个人的出路,是在工作中寻找的,而不是坐在那里想出来的。
- 生活就是这样,当你昂着头走路时,你就得随时准备在地上趴着。
- 一个人要做出点成就,最终得靠自己。朋友关系再好,也不能替代自己的努力。

重庆老康：“发财日记”晒出的网络红人

最近,一个叫“老康”的重庆崽儿成了全国名人,他在网络上把自己“三年时间,从身无分文到百万富翁”的真实创业经历晒了出来,结果几个月时间,就有百万网友潮水般涌入他的帖子,“老康”也因此在网络成为了名副其实的草根偶像,还进入了“天涯百大名人榜”。据悉,这点击已近300万的“发财日记”,已于近日出版,名叫《全中国最穷的小伙子发财日记》以下简称《发财日记》。

笨拙致富

天天蹲守建材市场调研

从身无分文到百万富翁,老康仅仅用了3年,这段经历足以刺激所有想发财的年轻人的神经,而老康却一直自嘲自己发财靠的是“最笨发财之道”,因为够笨,所以才确保了自己的发财之路。老康说,“最笨”是希望年轻人放弃一夜暴富的幻想,踏实做好每一件事情,财富是慢慢积累的,不会一夜之间降临的。而且,“行行出状元”,有人捡垃圾都可以成为百万、千万富翁,所以不要看不起工作,最不起眼的工作,你做好了,也能给你生财。

而老康的经历正是“最笨”的真实案例,在创业时,他了解建材市场的生意状况,就整天整天地蹲在大渡口建材市场门口,一手拿一个本子,进去多少人,出来多少人,都买了些什么东西,全部记下来,“蹲的时间长了,记录的东西就显现出规律,赚钱的方法就自然而然地浮现出来。这就是笨,没有半点取巧的地方”。但就是靠这些笨法,老康总能挣到实实在在的钱。

最困窘时

羞说失业每天假装上班

《发财日记》是一部自传体小说,作者“重庆老康”(简称“老康”)是土生土长的重庆人,他最穷困潦倒的时候“经常都吃不饱饭,早晨,就吃一碗面条,因为失业了说不出口,每天假装出去‘上班’,其实也就是在街上晃”。30岁的“老康”拖着老婆、儿子寄居在丈母娘家,连给儿子买奶粉、买保险的钱也掏不出,抬不起头。

不仅是自己,老康说现在自己身边很多有钱的朋友,一开始真的都超级惨。“比起现在很多抱怨自己买不起房的白领,不知道要惨多少倍哦。有个朋

友穷困时,连一碗重庆街边的小面,都吃不起,只能站在旁边看着别人吃。”

成书不易

出版社总编辑“五”顾茅庐

老康很低调,帖子在网络走红后,几十家出版公司联系到他,但已经“富裕”起来的老康,完全不被版税吸引。据了解,老康现在在重庆沙坪坝拥有一家自己独资的公司,每年销售额过千万元。这本《发财日记》是他空闲时,在办公室里慢慢敲出来的,说是日记,其实是回忆。老康表示,书中故事不完全是他的真实经历,借鉴了周围一些朋友的生活,“当然,也有一些我的影子……任何作者的作品,都不可避免带有自己的影子。”

为了出版《发财日记》,出版公司总编辑吴又告前前后后给老康打100多个电话,亲自拜访了不下5次,“把老康都弄烦了”,才说服老康同意出版。

因为书里涉及很多老康在重庆现实生活中的真人真事,他从未想过出版。老康表示,很多人都比他有钱,他觉得不太好意思出这样的书。“我最担心的是这本书影响了我的生意,我希望自己的生活保持和过去一样,我现在是一个生意人,不是作家。”但说到出书的意义,老康说:“如果有哪个落魄的重庆崽

儿读完后能受启发,改变自己的命运,这比我拿多少钱版税要有意得多!”

“超女”启发老康绝地反击

记者:是什么事让您决心振作?

老康:2005年,正好是超女最火爆的时候,我本人也看,她们短短几个月的时间,就从山鸡变成了金凤凰。这个事情给了我很大触动,让我认识到,一个人离成功并不太远,也许真的就只需要几个月的时间。后来我把这些感受嫁接到了书的主人公身上。

记者:现在中国一些年轻人在城市边缘充当“蚁族”,对于他们,您想说什么?

老康:首先,一定不要放弃希望。在就业环境严峻的情况下,我觉得可以把自己的目标降低一些。我觉得工作还是很好找的,很多岗位缺人,就像我自己的公司,也很缺人。但是关键是很多人觉得读了大学,有学历有水平,对自己的期望很高,放不下身段去做低档的工作。开个玩笑,路上做清洁的,为什么不能是大学生?你把自己的身段放下来,你会发现工作还是很多的。

(山城)

杨兴平:缔造下一个苹果神话

残酷的创业经历,教会了这位工程师出身的创业家一个道理——

技术必须融合商业模式,才有生命力。纯粹的商业利益,还满足不了知识分子的情怀。他修正了自己的职业目标:“做出一个产品,使人们的生活更幸福”——这也是乔布斯的理想。

“2009年,TCL全年卖出手机1612万台,超出预期60%。”他兴奋地告诉记者。巨额亏损、股价低迷的TCL手机业务顺利地实现转型。杨兴平没有辜负李东生对他的重托。

短短一年间,这位“多普达之父”,再次证明了他对无线互联网前瞻性的理解。10年前,他在硅谷带领团队开发出智能手机操作平台,帮助成就了史蒂夫·乔布斯最具革命性和商业价值的传奇——苹果iPod的成功;回国后的几年间,他一手缔造了多普达,但因为与资方矛盾而出走。

挂断电话,是重圆自己另一个梦想的时候了。

本土的“苹果”神话

杨兴平办公室的另一头,就是另一个梦想的研发团队所在。4月份即将面世的第一款产品——“自然道”理财手机软件,正在紧张地进行最后的测试。

光看看股东名单就知道这家公司的分量——前网通CEO田溯宁、TCL通讯和杨兴平本人各持1/3的股份。2008年,出走多普达两年后的杨兴平成立了上海自然道通讯服务公司,决定再一次创造苹果、黑莓式辉煌的梦想。

杨兴平选择教育和理财领域作为切入点。“没有一个种族比华人更在乎下一代的教育;也没有比如今的中国更热衷理财的。”他本能地排斥在中国已有成功商业模式的聊天交友和游戏,“不创造价值”,而沉溺游戏无异于“吸鸦片”。

想一想每天有多少股民在证券交易所开户,就可以想象这个市场有多庞大——这些中小散户大多依靠各种小道消息来操作股票买卖。杨兴平提供了一个数字——过去几年中,中国股民平均损失高达6万人民币。这很容易激发一个知识分子的正义感,同时也让一个创业知本家嗅到商机。

这款手机软件将提供一套全面的移动理财解决方案:用户可以通过电脑、手机终端,在平台上享受股票、基金、银行、保险在内的理财服务。产品形式包括PC版、JAVA版、手机WEB版等。“我不能保证一定赚钱,但可以帮他们控制风险。”

这正是杨兴平鼓吹了7年,挽救了TCL手机业务的“3G+4C融合”理念——将计算机、通讯、消费电子产品、基于互联网应用的内容和服务(英文中均以C字母打头)在无线通讯的3G平台上实现融合。正是他拿出这一理念的细化合作方案,亲自和国内外的运营商一家家地谈,让他们看到赢利前景,为TCL赢得了大笔订单。

2008年,也是这个关于无线互联网未来趋势的预言,打动了正为TCL经营状况焦头烂额的李东生。在前后多次“请君出山”的诚意下,杨兴平最终答应李东生出任TCL通讯的CEO。

两人达成了一个协定:杨兴平帮助TCL手机业务转型;如果手机年销售量到达1000万台,扭转亏损的局面,TCL作为战略投资人向自然道注入一笔资金。

这几乎是拿自己的职业声誉做一次高赔率的赌博:TCL已经连续两个季度巨额亏损,从万明坚到刘飞频繁“换帅”,在2008年金融危机的冲击下,欧洲市场萎缩,经营状况继续恶化。

“我所有的朋友都反对我这个决定。他们说,你会死得很惨的!”

一年内,杨兴平“4C融合”理念的实践,让一家国有制造型企业走出旷野。似乎也没有理由怀疑,他的这只“苹果”还不到成熟的季节。

“我很看好这个健康理财,我相信,未来可以做到5000个亿,上万亿都有可能。”办公室的白板上梳理着他20多年创业史,在结尾处,他重重地涂抹上黑圈。

“狭路”相逢乔布斯

和史蒂夫·乔布斯的遭遇,是杨兴平人生最大的遗憾。

回国创业之前,他曾是硅谷高技术公司PIXO的技术副总裁,带领着一帮硅谷最优秀的工程师花3年时间研发出第一套智能手机操作系统和无线互联网服务平台。2000年,美国互联网行业跌落到谷底,花完两亿美元风投后,PIXO陷入了生存危机。最后,不得不把技术卖给一直在硅谷企业群中寻找机会的苹果公司和荻。

“我们提出的价格和条件都很低。

谈判时,主要就为员工安置问题和苹果讨价还价。当时情形很不好,想到能让这么多员工们都保住工作,已经觉得很好了。”

一年后,乔布斯将之结合MP3硬件技术,加之“点石成金”的商业模式和营销天才,推出了消费电子产品史上一个巨大的商业传奇——iPod。

这深深刺激了杨兴平,他不断地问自己:为什么一个在技术上没有任何创新,组合而成的产品能让全球几千万乃至几亿的消费者为之痴迷?为什么只有苹果能做到这种商业的极致?

他从口袋里掏出一只iPhone,放在掌心——那是2007年6月30日苹果在全球发售首日推出的第一代。在一千个日日夜夜里,他把这只扁长物体放在掌心摩挲着,怀着复杂的心绪研究每一个细节:色彩、材质、延伸线条,从外部设计到内部逻辑。

一切是因为被业内奉为神明的“苹果教教主”乔布斯:这个并不精通技术的奇才,把技术、设计和商业模式完美地结合起来,制造出一个接一个神话。也幸亏是乔布斯,当年PIXO还卖了一部分硬件给世界IT巨头荻。“我清楚,如果把软件技术卖给他们,绝不会有苹果那样的成功。”

如今,杨兴平对乔布斯精髓的理解,已从用户体验和商业模式上上升到了形而上的境地。他用了个很感性的说法——款人见人爱的产品一定是“触摸到人们的灵魂深处”,“那是一种让心灵愉悦的东西”。他做过一个比喻,就像基督徒遇到困难时想到上帝,心中涌过的那一刹那的感受。

10多年前,“技术至上”的杨兴平觉得,最大的成就是做出一个很牛的技术:他曾带着团队开发出当时最先进的数字成像技术——佳能数码相机一代的核心软件,最早想到在无线平台上融合3C技术,最早开发智能手机操作系统……然而,这些无数汗水和心血换来的成果,或是商业环境不成熟而不得不转卖他人,或是束之高阁,若干年后被别人抢了先机。

残酷的创业经历,教会了这位工程师出身的创业家一个道理——技术必须融合商业模式,才有生命力。纯粹的商业利益,还满足不了知识分子的情



怀。他修正了自己的职业目标:“做出一个产品,使人们的生活更幸福”——这也是乔布斯的理想。

一个理想的现实主义者

乔布斯的狠,是仁厚温和的杨兴平永远学不来的。

商场如战场。以冷酷无情著称的乔布斯曾多次“干掉”自己的对手,他欺骗、掠夺过离他最近的朋友和合作伙伴。而他的劲敌——比尔·盖茨为巩固自己的地位,也赶走了曾经支撑微软技术的核心人物。在商业和政治的历史上,关于野心与权力斗争的故事贯穿始终。

“可我觉真得乔布斯不快乐。我和苹果渊源很深,他的员工、身边的人没有一个喜欢他,都憎恨他。我想这就是他生病的原因。他还是很强大,很顽强地在抗争。剩下的问题就是如何超越自己了。”

在加州大学读博士的时候,杨兴平开始着迷于中国哲学。他被两千年前老庄的哲学所吸引。他相信,如果学习和顺应自然和宇宙的“道”,就能和外部世界和谐相处,到达人生满足感最高的境地——天人合一。连新公司名——“自然道”也充满道家风范,它源自老子《道德经》25章:“人法地,地法天,天法道,道法自然。”

在理财手机软、硬件研发设计的两年间,他成为一个苛刻的“把关人”,专注每一个魔鬼的细节,不断地提出需要改进的地方,力求简洁、美观、好用,从形到魂尽可能完美。

是的,苹果的成功几乎全部取决于乔布斯这个疯狂而神经质的完美主义者。杨兴平永远不会向员工咆哮,朝他们大喊“下地狱去”或者“你们这群白痴”。他希望以自己的方式走到同样的终点:给他们讲道理,送他们每人一本他的朋友、一位待在苹果很多年的研究者的书。该书开宗明义——“首要的是一个人类学家”。

与杨兴平打过交道的人,都体会过他推销自己想法的那种力量,柔和、没有侵略性,洋溢着孜孜不倦的热情与韧劲。正是凭着这种力量,他为TCL手机实现了战略转型。

(徐琳玲)